CANADEXPORT

www.canadexport.gc.ca

Volume 23 > Numéro 16
3 octobre 2005

DANS CE NUMÉRO > OCCASION D'EXPOSER À UN SALON D'ART >

Moules frites à saveur typiquement canadienne

Plus tôt cette année, la société Canadian Mussels Ltd. de l'Île-du-Prince-Édouard annonçait la conclusion d'un partenariat stratégique avec la société hollandaise Prins & Dingemanse, l'une des plus importantes sociétés de distribution de moules en Europe. La société canadienne approvisionnera le marché européen en moules cultivées sur corde.

Canadian Mussels Ltd. est une société innovatrice en ce qui a trait à l'approvisionnement de moules bleues de haute qualité, dont la production annuelle dépasse 5 000 tonnes. L'expédition des moules en Europe est rendue possible grâce à l'utilisation d'une technologie révolutionnaire : le conditionnement sous atmosphère modifiée (CAM), procédé breveté en 1997 par la société Prins & Dingemanse.

Les ambassades du Canada à Bruxelles et à La Haye ont collaboré étroitement avec la société Prins & Dingemanse afin d'orchestrer le lancement des moules canadiennes sur les marchés belge et hollandais. Offertes dans un emballage sous atmosphère modifiée d'un jaune vif, se distinguant par une feuille d'érable rouge, les moules canadiennes ont reçu un bel accueil sur ces marchés, plus spécialement pendant les mois d'octobre à avril, lorsque l'offre de moules hollandaises était limitée. Les moules canadiennes sont exemptes de sable et de gravier; elles sont plus grosses, ont une texture plus souple ainsi qu'un goût légèrement plus sucré que celui des moules hollandaises.

voir page 2 - Moules frites

Réseautage réussi de l'industrie aérospatiale canado-américaine

Abbotsford, C.-B. > Dans le but à long terme de constituer une grappe industrielle dans le domaine de l'aérospatiale dans la région du Nord-Ouest du Pacifique, des représentants des grandes entreprises canadiennes et américaines des secteurs du génie, de la fabrication et de l'entretien, réparation et révision se sont réunies à Abbotsford, en Colombie-Britannique, pour une mission de réseautage informelle organisée par le consulat général du Canada à Seattle.

Cette mission qui a eu lieu en août visait l'établissement de contacts personnels et professionnels entre les dirigeants d'entreprises du domaine de l'aérospatiale des deux côtes de la frontière. Tenue par la ville d'Abbotsford, en collaboration avec l'Aerospace Industry Association of British Columbia (AIABC), la Pacific Northwest Aerospace Alliance (PNAA), le consulat général du Canada à Seattle, le Snohomish County Economic Development Council et l'État de Washington, la mission a remporté un franc succès et a permis à d'éventuels partenaires commerciaux de se rencontrer.

À Abbotsford, une délégation de 150 représentants canadiens et américains a visité plusieurs établissements d'enseignement et entreprises du secteur de l'aérospatiale en Colombie-Britannique. Après une visite de l'installation à la fine pointe de la technologie de Cascade Aerospace, les invités ont assisté à une performance époustouflante au spectacle aérien international d'Abbotsford.

Le PDG d'Aviation Alberta, le directeur général de l'AIABC et le président de la PNAA, avec la collaboration du consulat du Canada, ont convenu de consolider l'accord de réciprocité sur lequel se fonde leur coopération.

voir page 2 - Réseautage réussi

Commerce international Canada | International Trade Canada

Canada

2007-01890/

Moules frites - suite de la page 1

L'Europe est un excellent marché pour les moules canadiennes. En effet, les Européens consomment de grandes quantités du savoureux mollusque. Les Belges sont les plus grands consommateurs de moules dans le monde, avec une consommation annuelle moyenne de 4.2 kg par personne. Aux Pays-Bas, la production nationale actuelle est de 50 millions de kg par an, soit près de la moitié de l'approvisionnement estimé nécessaire pour répondre à la demande du marché.

Grâce à leur partenariat stratégique, les sociétés Canadian Mussels Ltd. (www.canadianmussels.com) et Prins & Dingemanse (www.prinsendingemanse.com) ont consolidé un important accord d'approvisionnement pour ce marché grandissant. Elles garantissent ainsi que des moules seront offertes tout au long de l'année dans les restaurants et les supermarchés, au grand plaisir des clients des Pays-Bas et de la Belgique.

Renseignements : Julie Ferguson-Ceniti, déléguée commerciale, ambassade du Canada en Belgique, tél. : (011-32-2) 741-0635, courriel : julie.ferguson-ceniti@international.gc.ca ou Diederik Beutener, délégué commercial, ambassade du Canada à La Haye, tél. : (011-31-70) 311-1665, courriel : diederik.beutener@international.gc.ca.

Foire des arts visuels de Toronto : ne ratez pas le Café Export!

Toronto, le 4 novembre 2005 > Le Service des délégués commerciaux du Canada invite les représentants d'entreprises canadiennes à participer au Café Export à l'occasion de la Toronto International Art Fair, la plus grande foire des arts visuels contemporains au Canada. Des délégués commerciaux canadiens et des agents des affaires culturelles de nos bureaux (Atlanta, Berlin, Bruxelles, Houston, Mexico, Miami, New York, Paris, Rome, Sydney, Taipei, Tokyo, Vienne, Montréal et Toronto) seront sur place pour discuter des débouchés à l'exportation sur leur marché. Venez les rencontrer dans le cadre du Café Export, qui aura lieu le vendredi 4 novembre, de 10 h à 12 h au Metro Toronto Convention Centre.

Renseignements : Chantal Rodier, Commerce international Canada, courriel : chantal.rodier@international.gc.ca. **Pour vous inscrire aux réunions en tête à tête**, communiquez avec la TIAF, courriel : tiaf_registration@sympatico.ca, site Web : www.tiafair.com.

Réseautage réussi - suite de la page 1

Les séances de réseautage tenues dans le cadre du meeting aérien ont exploré d'une manière informelle les domaines dans lesquels des travaux en collaboration pourraient être menés et permis à la délégation américaine de mieux connaître les entreprises aérospatiales établies en Colombie-Britannique. Les participants, tant américains que canadiens, ont souligné l'importance de pouvoir rencontrer leurs homologues en personne.

Domicile de la société en plein essor Cascade Aircraft et de nombreux fournisseurs, producteurs et collèges techniques connexes, la Colombie-Britannique emploie près de 8 000 travailleurs de l'aérospatiale répartis dans de nombreuses entreprises.

Pour plus de renseignements et pour obtenir une copie de la base de données sur les entreprises aérospatiales de l'Oregon et de l'État de Washington, communiquez avec Jim Sheehan, consulat du Canada à Seattle, tél. : (206) 770-4082, courriel : jim.sheehan@international.gc.ca.

Les dirigeants de l'aérospatiale américaine au retour de leur journée de réseautage avec les entreprises canadiennes.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 34 000 exemplaires.
Also available in English.
ISSN 08233349

Organisez reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

RÉDACTION
Yen Le, Aaron Annable, Jean-Philippe Dumas

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7114
Téléc. : (613) 992-5791
canad.export@international.gc.ca

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.
Convention de la poste-publication n° 40066047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
225, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Secteur minier en Chine : un marché à prospecter

Beijing, Chine, du 14 au 17 novembre 2005 > Afin de promouvoir le secteur de l'exploitation minière canadien, Ressources naturelles Canada (RNCan), avec le concours de l'Association canadienne des exportateurs d'équipements et de services miniers (CAMESE), mettra sur pied un pavillon à l'exposition **CHINA MINING 2005**. L'ambassade du Canada à Beijing apportera également son appui actif à RNCan et à la CAMESE à cette occasion. Il s'agit de la principale manifestation commerciale de l'Asie dans ce secteur qui connaît un essor considérable en Chine. Les entreprises canadiennes déjà actives dans ce pays, de même que celles qui souhaitent y explorer de nouveaux débouchés, sont invitées à participer à l'exposition.

RNCan a apporté son soutien à la libéralisation de l'économie chinoise et cherche à favoriser les investissements et les échanges commerciaux mutuellement avantageux entre le Canada et la Chine dans le domaine de l'exploitation minière. On s'est surtout efforcé d'améliorer le climat d'investissement en Chine à l'intention des investisseurs canadiens et d'attirer les investissements chinois au Canada.

À cette fin, RNCan a signé deux protocoles d'entente avec la Chine pendant la visite du premier ministre Paul Martin dans ce pays en janvier. Ces protocoles d'entente, signés l'un avec la Commission du développement national et de la réforme et l'autre avec le ministère des Terres et des Ressources de la Chine, visent à favoriser un dialogue suivi entre RNCan et de grands dirigeants chinois sur la coopération et les activités concernant les investissements, l'exploitation minière et les sciences de la terre.

Pour que les entreprises canadiennes puissent profiter au mieux de CHINA MINING 2005, RNCan a prévu deux activités connexes qui auront lieu avant l'exposition :

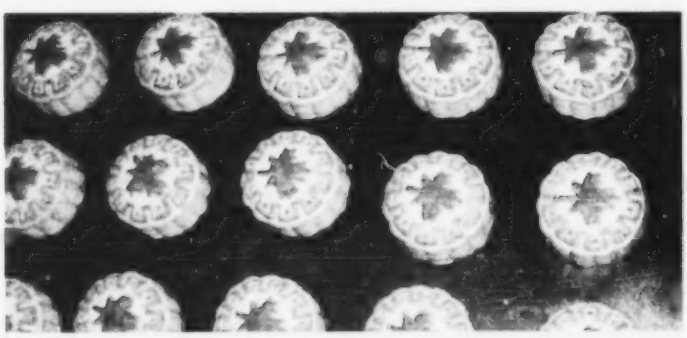
- rencontre informelle entre représentants d'entreprises canadiennes et représentants du gouvernement fédéral afin de discuter d'expériences vécues en Chine;
- atelier et réception de réseautage au cours desquels les entreprises canadiennes feront la promotion de leurs compétences et technologies auprès d'un groupe choisi de représentants des secteur public et privé de la Chine.

Renseignements sur les activités de RNCan : Ghislain Robichaud, RNCan, tél. : (613) 944-6367, courriel : grobicha@nrcan.gc.ca. Renseignements sur le pavillon canadien : Maurice Bichsel, CAMESE, tél. : (905) 513-0046, poste 303, courriel : bichsel@camese.org, site Web : www.china-mining.com.

Des gâteaux de lune canadiens pour célébrer la mi-automne

Beijing, Chine > Afin de souligner le Festival chinois de la mi-automne et le 35e anniversaire des relations diplomatiques entre la Chine et le Canada, l'ambassade du Canada en Chine s'est associée au restaurant Fangshan de Beijing, pâtissier primé et spécialiste en gâteaux de lune, pour créer le tout premier gâteau de lune canadien.

Par ce geste d'amitié, l'ambassade emprunte l'un des plus beaux symboles du Festival de la mi-automne et le marie aux saveurs qui évoquent le mieux le Canada pour confectionner des gâteaux de lune aux saveurs canadiennes traditionnelles de vin de glace, de saumon fumé et de sirop d'érable.



Ces gâteaux de lune témoignent de la grande qualité des spécialités culinaires canadiennes et de la facilité avec laquelle on peut les accommoder au goût des Chinois et à la cuisine chinoise traditionnelle. L'ambassade du Canada a suscité l'étroite collaboration des spécialistes de la cuisine impériale du restaurant Fangshan, de Nolan Ledarney, chef cuisinier à la résidence officielle du Canada à Beijing, et des fournisseurs canadiens de vin de glace (www.vqaontario.com), de saumon fumé (www.bcsalmon.ca) et de sirop d'érable (www.ontariomaplesyrup.com et www.maple-erable.qc.ca). Ensemble, ces experts ont créé et perfectionné des recettes et des techniques de confection afin que les Chinois, grands friands de gâteaux de lune, puissent se délecter des délicates saveurs canadiennes.

Ces délicieux gâteaux d'une saveur incomparable allient l'ancien au nouveau, l'Orient à l'Occident, la cuisine impériale chinoise aux saveurs canadiennes contemporaines, mais surtout, célèbrent l'amitié très spéciale qui unit les citoyens du Canada et de la Chine.

Renseignements : Yao Xu, ambassade du Canada en Chine, courriel : yao.xu@international.gc.ca.

NOUVEAU SUR LE MARCHÉ DE L'EXPORTATION?

Augmentez vos chances de succès grâce à votre Délégué commercial virtuel

Votre entreprise se prépare à exporter, mais avec tant d'information disponible vous ne savez par où commencer? Suis-je prêt à exporter? Mon plan d'exportation et ma stratégie marketing sont-ils adéquats? Ai-je les ressources nécessaires? Comment établir de bonnes relations d'affaires sur mon marché cible? L'aide dont vous avez besoin et les réponses à vos questions sont à portée de main. En collaboration avec les bureaux régionaux du Service des délégués commerciaux du Canada, le Délégué commercial virtuel peut vous accompagner sur la voie de l'exportation.

Comment cela fonctionne-t-il?

Au moyen de votre Délégué commercial virtuel, une page Web personnalisée adaptée à vos besoins d'affaires internationales, vous pouvez accéder à notre réseau de délégués commerciaux au Canada, demander en ligne des services en matière d'exportation, recevoir des occasions d'affaires et, obtenir des renseignements à jour sur votre secteur et vos marchés. En vous inscrivant au Délégué commercial virtuel, vous aurez accès à une gamme complète de services d'aide et de développement des affaires offerte par votre bureau régional, dont :

- **Conseils personnalisés à l'exportation**
  Nous aidons à la mise en œuvre de votre stratégie d'exportation et recommandons des services à l'exportation spécialisés qui sont offerts ici même au Canada.
- **Informations stratégiques**
  Nous analysons et fournissons des renseignements stratégiques sur les marchés et des informations spécifiques afin de guider votre stratégie et votre plan d'exportation.
- **Conseils en matière de financement à l'exportation**
  Nous offrons des renseignements en matière de financement à l'exportation, y compris des renseignements sur les coûts et risques associés au développement de nouveaux marchés.
- **Foires, missions et activités commerciales**
  Nous apportons des recommandations sur des foires et des missions commerciales répondant aux besoins de votre entreprise.

N'affrontez plus seul les défis de l'exportation. Inscrivez-vous dès aujourd'hui au Délégué commercial virtuel au

www.infoexport.gc.ca

Foire du sans-fil aux États-Unis : un rendez-vous mondial

Las Vegas, Nevada (É.-U.), du 5 au 7 avril 2006 > Commerce international Canada coordonne la mise sur pied du pavillon du Canada à la foire du sans-fil **CTIA Wireless 2006**. Ce rendez-vous mondial attire des représentants de près de 90 pays et de toutes les catégories (prestataires de services, utilisateurs, concepteurs, acheteurs et fabricants).

Au nombre des pavillons qui seront mis sur pied à l'exposition de 2006 figurent ceux de la Finlande, de l'Irlande, de la Corée du Sud, de Taïwan et du Royaume-Uni. Les grandes multinationales ayant déjà confirmé leur présence cette année en qualité d'exposants sont notamment Alcatel, America OnLine, Audivox, Ericcson, Huawei Technologies, Intel, Kyocera, LG Electronics, Lucent, Microsoft, Motorola, NTT DoCoMo, Nokia, Qualcomm, Samsung Telecommunications, Siemens Mobile et Sony Ericcson.

Cette grande foire internationale est la destination mondiale par excellence de ceux qui s'intéressent aux services sans fil, à Internet et aux technologies des communications mobiles. Parallèlement à CTIA Wireless, il y aura la Mobile Entertainment Expo (musique, jeux et vidéo en continu), le Tower Summit (infrastructure du sans-fil) et, pour la première fois en 2006, le Private Wireless Networks Pavilion, où se réuniront ceux qui visent à répondre aux besoins des entreprises, des entreprises de services publics et des organismes de sécurité publique en matière de communications sans fil. Dans l'ensemble, ce sera l'occasion pour les entreprises canadiennes du sans-fil d'établir d'innombrables relations et d'exploiter des occasions d'exporter.

Pour de plus amples renseignements sur le pavillon du Canada, sur la réception organisée par le Canada, sur les programmes de jumelage avec des entreprises exposant dans d'autres pavillons nationaux et sur les services offerts tels que l'aide à la préparation de documents pour les médias, s'adresser à Pat Fera, Commerce international Canada, tél. : (613) 944-9475, courriel : pat.fera@international.gc.ca, ou à Charlene Wheatley, tél. : (613) 944-8823, courriel : charlene.wheatley@international.gc.ca, site Web : www.ctiawireless.com.

Ne manquez pas Aerodrome India 2005

Bangalore, Inde, du 7 au 10 décembre 2005 > Le Service des délégués commerciaux du Canada en Inde participera à Aerodrome India 2005, un salon-séminaire international sur la sécurité et les infrastructures aéroportuaires, qui aura lieu à Bangalore en décembre prochain. AMEXPO, une exposition internationale sur l'entretien des aéronefs, se tiendra en même temps qu'Aerodrome India.

Le secteur indien de l'aviation civile subit en ce moment de profondes transformations et affiche un taux de croissance correspondant au taux de 6 à 7 % enregistré pour l'ensemble de l'économie du pays cette année. La mesure la plus importante prise par le gouvernement indien dans ce secteur est la déréglementation du marché aérien intérieur par laquelle le secteur privé est invité à participer au développement de l'infrastructure aéroportuaire et à la modernisation du réseau du trafic aérien.

Le gouvernement indien procède aussi actuellement à d'importants travaux d'agrandissement de 26 aéroports et a entrepris trois ou quatre projets novateurs. La privatisation proposée des quatre plus grands aéroports internationaux du pays — New Delhi, Mumbai, Chennai et Calcutta — est l'un des piliers de cette stratégie et donne lieu à une demande importante de produits et de services liés à la modernisation des aéroports du pays.

Aerodrome India accueillera des membres de l'aviation civile de tous les coins du globe et des membres de l'industrie aéronautique indienne. Les entreprises et les associations canadiennes pourraient trouver là d'innombrables possibilités de faire des affaires, de former des coentreprises et de nouer des relations d'affaires avec les plus grands noms de l'industrie.

Un stand financé en partie par le Canada sera monté à l'intention des entreprises canadiennes qui souhaiteraient participer à l'exposition. Ne ratez pas l'occasion de rehausser votre présence sur ce marché en éclosion.

Renseignements : Harleen Sharma, consulat général du Canada à Chandigarh, tél. : (011-91-172) 5050-300, courriel : harleen.sharma@international.gc.ca, site Web : www.aerodromeindia.com.

EXPOSEZ AU PAVILLON DU CANADA AU SALON FOODEX JAPAN 2006

Du 14 au 17 mars 2006 au Centre des congrès japonais Makuhari Messe, Tokyo (Japon)

- FOODEX JAPAN est le plus important salon de l'alimentation et des boissons de l'Asie-Pacifique.
- Plus de 90 000 membres de l'industrie visitent le salon chaque année. FOODEX JAPAN est la vitrine idéale pour montrer vos produits aux acheteurs de la région.

Le Japon importe 60 % de son approvisionnement alimentaire total, ce qui représente 74 milliards de dollars canadiens.

Vous cherchez une occasion de pénétrer ce marché exaltant?

Vous désirez lancer de nouveaux produits très attrayants pour accroître votre part de ce marché lucratif?

Soyez exposant à FOODEX JAPAN 2006 et vous pourrez interagir avec des contacts bien établis ou nouveaux dans le marché de détail des aliments le plus dynamique du monde.

NOUVEAU PAVILLON! SOUTIEN DE PREMIER ORDRE!

Le pavillon du Canada, qui arbore un nouveau design, est géré par Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC). Il s'agira d'un attrait majeur pour les visiteurs. Pour la 24e année consécutive, le Canada se révélera un organisateur de pavillon national de premier plan. Communiquez avec nous pour avoir de plus amples renseignements sur notre soutien de premier ordre et les services fournis sur place aux exposants du pavillon.

ACTIVITÉS SPÉCIALES ET DÉGUSTATIONS

- Nous proposons une zone de démonstration culinaire en direct faisant appel à tous les produits des exposants.
- Il y aura des visites accompagnées du salon exclusivement pour les exposants.
- Le pavillon du Canada jouit d'une très bonne visibilité et d'une réputation hors pair — nous trouvons toujours d'excellents débouchés en Asie-Pacifique.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le salon FOODEX ou sur des occasions d'exportation de produits agroalimentaires vers le marché du Japon, communiquez avec :

Amitabh Dutt, agent du commerce et des marchés internationaux
Agriculture et Agroalimentaire Canada
930, avenue Carling, ESJC, bureau 1049, Ottawa (Ontario) K1A 0C5
Tél. : (613) 759-7523, téléc. : (613) 759-7506, courriel : dutta@agr.gc.ca

Pour en savoir plus sur le salon FOODEX, consultez le site Web suivant : http://ats-sea.agr.ca/

Foire de la santé au Moyen-Orient : le Canada y sera!

Dubaï, Émirats arabes unis, du 22 au 25 janvier 2006 > Pour la sixième année consécutive, le consulat du Canada à Dubaï organisera un pavillon national à la foire Arab Health qui se tiendra cette année au Dubai World Trade Centre. Il s'agit de la plus grande foire du Moyen-Orient axée sur la santé.

En 2005, elle a attiré plus de 25 000 visiteurs du domaine de la santé, dont la majorité provenaient des pays du Golfe, de la Communauté des États indépendants, de l'Afrique et du sous-continent indien. Outre les 1 400 exposants de plus de 50 pays qui y ont participé, il y avait également 28 pavillons nationaux.

Depuis 30 ans, Arab Health fait figure de chef de file parmi les foires de la santé au Moyen-Orient et dans la région du Golfe. Elle offre aux entreprises canadiennes une excellente occasion de présenter leurs produits et technologies les plus modernes sur l'un des marchés de la santé les plus dynamiques du monde.

Le marché des produits, des services et du savoir en matière de soins de santé est très vigoureux dans la région du Golfe. Aux Émirats arabes unis, par exemple, le gouvernement prévoit doubler le nombre de lits d'hôpitaux au cours de la prochaine décennie. Le lancement, l'an dernier, du mégaprojet Dubai Healthcare City crée des débouchés pour les entreprises canadiennes, lesquelles sont bien placées pour partager leurs techniques et leur savoir-faire. Nombre d'entreprises étrangères exerçant leurs activités dans diverses branches de la médecine ont entrepris des démarches auprès de la municipalité de Dubaï dans le but de participer à ce mégaprojet.

Les participants à la foire Arab Health 2006 pourront y présenter leurs produits et technologies de pointe dans divers domaines de la médecine et de la santé, notamment les services de santé internationaux, la chirurgie, la biotechnologie, la dentisterie, la radiologie, le matériel de laboratoire, les produits pharmaceutiques, la réadaptation, la télésanté et la pathologie.

Le pavillon du Canada, d'une superficie de 321 m², contiendra des stands de 9 m² complètement équipés que des entreprises pourront louer pour une somme d'environ 5 250 $US. Ne laissez surtout pas passer cette occasion unique d'établir une présence dans la très opulente région du Golfe, de renforcer vos relations d'affaires ou de recruter des agents qui pourront vous représenter sur trois continents.

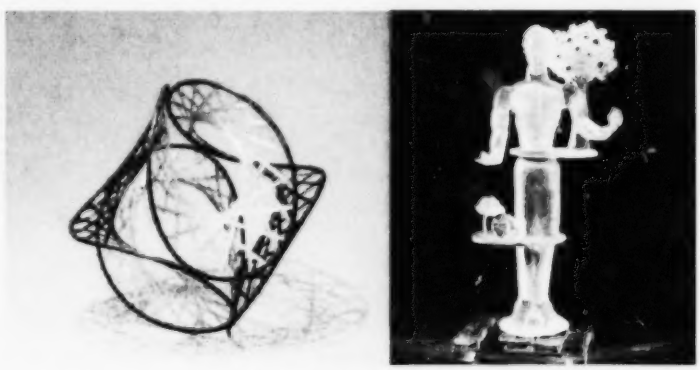
Renseignements : Fouad Soueid, délégué commercial, consulat du Canada à Dubaï, tél. : (011-971) 4-314-5555, courriel : fouad.soueid@international.gc.ca, ou Venky Rao, représentant de l'organisateur, tél. : (905) 896-7815, courriel : arabhealth@rogers.com, site Web : www.arabhealthonline.com.

Mission commerciale à un salon d'art international à Chicago

Chicago, Illinois (É.-U.), du 28 au 30 octobre 2005 > Œuvrez-vous dans le milieu des arts plastiques et fonctionnalistes? Souhaitez-vous exporter vers le marché américain? Souhaitez-vous en savoir plus sur ce marché avant d'élaborer votre stratégie d'exportation? Si oui, cette annonce s'adresse à vous. Le consulat général du Canada à Chicago invite les gens de l'industrie des arts plastiques et fonctionnalistes, tant les artistes que les propriétaires de galeries d'art qui n'ont pas ou presque pas d'expérience de l'exportation aux États-Unis, à participer à la mission commerciale Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) qui se rendra au **salon d'art SOFA**, à Chicago.

Le SOFA est l'un des salons d'arts plastiques les mieux cotés aux États-Unis pour ce qui est des sculptures, des tissages et des œuvres de verre, de céramique, de bois et de métal de haute facture. Beaucoup considèrent le SOFA comme le salon d'arts plastiques contemporains le plus prestigieux d'Amérique du Nord. Des sculptures et des œuvres d'art fonctionnaliste seront offertes aux grossistes et aux collectionneurs privés.

Cette mission commerciale comptera trois volets : une séance d'information animée par des experts de l'industrie, l'entrée au salon SOFA à titre de visiteur (et non comme exposant) et des occasions de maillage avec des collectionneurs d'art du Mint Museum et de la Renwick Gallery à l'Accueil des visiteurs internationaux.



La date limite d'inscription est le **mercredi 19 octobre 2005**. La priorité sera accordée à ceux qui s'inscriront les premiers.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec : Ann Rosen, agente de promotion commerciale, consulat général du Canada à Chicago, courriel : ann.rosen@international.gc.ca, site Web : www.chicago.gc.ca. Site Web du SOFA : www.sofaexpo.com.

MANIFESTATIONS COMMERCIALES

ARTS ET INDUSTRIES CULTURELLES

Palm Beach, Floride (É.-U.)
Du 12 au 16 janvier 2006
Palmbeach3 réunit trois salons artistiques distincts en un même endroit et est consacré à l'art contemporain, à la photographie, à la sculpture et à l'art fonctionnaliste.
Renseignements : Andrée Poitras-Émard, consulat général du Canada à Miami, courriel : infocentre.miami@international.gc.ca.
Site Web : www.ifae.com

Park City, Utah (É.-U.)
Du 19 au 29 janvier 2006
L'une des vitrines les plus prestigieuses de l'industrie nord-américaine, le **Sundance Film Festival** présente aux acheteurs, aux producteurs et aux principaux intervenants dans l'industrie cinématographique les œuvres des talents prometteurs de partout dans le monde.
Renseignements : Jennifer Price, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Los Angeles, courriel : cal.info@international.gc.ca.
Site Web : www.sundance.org

Cannes, France
Du 22 au 26 janvier 2006
Rendez-vous au **MIDEM**, où plus de 9 000 professionnels de l'industrie du disque de plus de 90 pays se rencontrent pour établir des réseaux, faire des affaires et examiner les nouvelles tendances qui se dégagent et les nouvelles possibilités qui s'offrent.
Renseignements : André Dubois, délégué commercial, ambassade du Canada en France, courriel : france-td@international.gc.ca.
Site Web : www.midem.com

CONSTRUCTION ET MATÉRIAUX

Birmingham, R.-U.
Du 23 au 27 avril 2005
L'exposition **Interbuild** met en vedette les salles de bains, les revêtements de sol et les cuisines, le chauffage et la plomberie, les portes, fenêtres et façades, la construction structurelle, l'éclairage, les outils et le travail du bois. Le Canada a eu une présence très réussie en 2004.
Renseignements : Jason Kee, délégué commercial, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, tél. : (011-44-20) 7258-6664, courriel : jason.kee@international.gc.ca.
Site Web : www.interbuild.com

INFORMATION ET COMMUNICATIONS

Dhaka, Bangladesh
Du 27 novembre au 1er décembre 2005
Plus de 150 exposants sont attendus à **BASIS SOFT EXPO**, dont des vendeurs de logiciels, des entreprises et des associations du secteur des TIC et des instituts de formation en technologies d'information.
Renseignements : haut-commissariat du Bangladesh au Canada, tél. : (613) 234-3633, courriel : bangla@rogers.com.
Site Web : www.softexpo.com.bd/2005

PÉTROLE ET GAZ

Koweït
Du 6 au 8 mars 2006
La **Kuwait Second International Oil and Gas Conference and Exhibition** aura lieu sous le patronage du ministre de l'Énergie du Koweït et servira de tribune aux professionnels du domaine du pétrole et du gaz invités à se réunir pour améliorer les communications, promouvoir le dialogue et présenter les nouvelles tendances et les nouvelles technologies.
Renseignements : Raed Bishara, agent commercial, ambassade du Canada au Koweït, courriel : raed.bishara@international.gc.ca.
Site Web : www.kuwaitoilexpo.com.

PRODUITS DE GRANDE CONSOMMATION

Dhaka, Bangladesh
Du 12 décembre 2005 au 10 janvier 2006
Ne manquez pas la 11e édition de la **Dhaka International Trade Fair, DITF-2005**, où des participants internationaux pourront exposer leurs produits et leurs technologies et juger en même temps de la qualité des produits et services exportés par le Bangladesh.
Renseignements : haut-commissariat du Bangladesh au Canada, tél. : (613) 234-3633, courriel : bangla@rogers.com.
Site Web : www.epb.gov.bd/ditf

SÛRETÉ ET SÉCURITÉ

Koweït
Du 10 au 12 avril 2006
Exploitez les marchés des pays du Conseil de coopération du Golfe dont fait partie le Koweït à **SECUREXPO**, une exposition vouée aux industries de la sûreté et de la sécurité et une bonne tribune pour présenter des solutions, des systèmes et du matériel liés à la sûreté, à la sécurité et à la protection contre les incendies.
Renseignements : Raed Bishara, agent commercial, ambassade du Canada au Koweït, courriel : raed.bishara@international.gc.ca.

TECHNOLOGIES DE FABRICATION DE POINTE

Hanovre, Allemagne
Du 24 au 28 avril 2006
La **Salon de Hanovre 2006** est l'un des principaux salons commerciaux internationaux dans le domaine du génie, de l'électronique, de l'automobile et de l'énergie. Les 11 foires commerciales très réputées qui y ont toutes lieu en même temps en font un salon à ne pas manquer.
Renseignements : Co-Mar Management Services Inc., sans frais : 1 800 727-4183, courriel : info@hf-canada.com.
Site Web : www.hannovermesse.de

SERVICE DE RENSEIGNEMENTS

Le Service de renseignements de Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : (613) 944-4000), ATS : (613) 944-9136, courriel : enqserv@international.gc.ca, Site Web : www.international.gc.ca.

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Convention de la poste-publication nº 40064047